



Entregable Tema 1

Sistema Gestión Empresarial

Ejercicio 1
José Luis Sánchez Montejo

Caso: Selección de Solución Digital para una pyme en crecimiento.

Una empresa local (**≈5 trabajadores**) nos solicita una **solución digital integral** para unificar procesos y documentación. El trabajo por departamentos (comercial, administración, ventas, atención al cliente, e-commerce y almacén) está provocando **descuadres, duplicidades e informes inconsistentes**.

Objetivo: centralizar la información, ganar **trazabilidad** y **reducir costes operativos**.

Encargo

Como encargado de **TIC Consultora Digital, S.L.**, debes investigar las soluciones disponibles en el mercado y seleccionar la que mejor encaje con la empresa, teniendo en cuenta **su tamaño actual**, la **limitación presupuestaria** y la **escalabilidad futura**. Tu objetivo es proponer una opción **asequible hoy** para una pyme pequeña (**≈5–15 personas**) que **pueda crecer** sin rehacer el sistema (hasta 40–50 usuarios), manteniendo control de costes y sin perder funcionalidades clave.

Tu misión.

Proponer una **solución comercial** que resuelva la problemática, sea **rentable para el cliente** y deje **margen suficiente** para la implantación y el soporte.

Criterios de decisión (prioriza):

1. **Coste total** (hoy y a 3 años)
2. **Encaje funcional** con los procesos actuales
3. **Escalabilidad** sin saltos bruscos de precio
4. **Facilidad de despliegue y soporte** (backup/exportación de datos)

3. Qué debes entregar (estructura obligatoria).

3.1 Comprensión del encargo

- **Problema actual y riesgos al crecer** si no se actúa.
- **Tipo de solución digital** que mejor resuelve el problema
- **Ventajas esperadas** tras la implantación.
- **Flujo de trabajo** resumido entre áreas tras la implantación.

3.2- Opciones al tipo de solución Digital escogido.

Tras elegir el enfoque tecnológico, compararemos sus modelos comerciales (planes, licencias y esquemas de despliegue) para ajustar coste y escalabilidad. Es decir, una vez elegido entre un ERP, CMS, CRM, etc ya entramos a analizar los distintos modelos comerciales de su rango.

- Comparativa de alternativas (≥4 opciones de la misma categoría de solución)
- Resume **por qué gana** frente a las demás: encaje funcional, facilidad de despliegue, **coste, crecimiento y mejor margen de beneficio**
- Explicación de Pros y Contras del modelos comercial escogido y qué tipos de empresa son adecuadas para usarlo.
- **Despliegue, coste y viabilidad económica**
 - **Dónde se alojará/desplegará:** (SaaS del fabricante / nube propia / híbrida).
 - **Modelo de coste:** licencias + implantación + operación (**TCO 3 años** con supuestos claros).
 - **Asequibilidad del cliente:** rango mensual estimado asumible para una pyme de este perfil.
 - **Margen de la implantación/soporte:** objetivo % (parametrización, formación, soporte anual).
 - **Margen de personalización** para implementar soluciones ajustadas a la actividad de la empresa.